



Lojistas sao beneficiados corn parceria entre CDL e BB

O convenio firmado entre a Camara de Dirigentes Lojistas de Teresina - CDL e o Banco do Brasil - BB, abre novas oportunidades para melhorar a liquidez e a rentabilidade de empresas do setor lojista, atraves das linhas de credito do banco.



Fundada mais uma CDL no interior

Paulistana ja tern sua CDL que a fundada corn um nimeru expressivo de associados e recebe o apoio de todos os setores importantes da comunidade local.

CNDL muda Estatuto

A Confederacao inaugura urn novo e unportante **momento** **40.011.0.011** **to lojista** brasileiro, corn a inauguracao de sua nova sede em Brasilia e a mudanca do seu Estatuto, que cria o SPC Brasil e o transforma em orgao da CNDL.

CONVEKAO: Joe grande o ntimero de participantes inscritos.

Um lugar especial para receber os lojistas

No final de outubro, acontece a 41ª Convenção Nacional do Comércio Lojista, em Brasília, e já começa a crescer o número de participantes inscritos.

No Piauí, a delegação vai se formando com nomes importantes do comércio lojista local, confirmando presença no evento, que promete ser um dos mais importantes do setor.

A CDL de Teresina está auxiliando os lojistas que quiserem agendar sua viagem a Capital Federal. Basta o interessado entrar em contato com a sede da entidade, pelo telefone 221-6969.

A Convenção vai ser realizada num espaço privilegiado em Brasília, a Academia de Tennis, que ocupa uma área de 80 mil m². O local possui, inclusive, 228 apartamentos que sempre recebem executivos e políticos e que pode ser utilizado como uma boa opção de hospedagem durante a Convenção.

Além do hotel, a Academia de Tennis conta com dois cinemas, com capacidade para 100 pessoas e cinco restaurantes, sem falar na área para exposições, coquetéis, auditórios, foyer e salas para reuniões.



Varejo em perspectiva

Todos os detalhes estão sendo observados e acertados pela organização do evento para que os lojistas tenham o melhor conforto durante as palestras e, também, nos momentos de folga entre um debate e outro.

A localização da Academia de Tennis é outro aspecto interessante para os participantes, principalmente os que ainda não conhecem Brasília, já que ela fica perto do Palácio da Alvorada, que é a residen-

cia oficial do Presidente Fernando Henrique Cardoso, no setor de Clubes Esportivos Sul.

Participar da Convenção Nacional é uma oportunidade excelente para lojistas de todos os segmentos do comércio e de todas as idades, também, porque a troca de ideias e experiências que torna-se possível a abertura da mente para a entrada de conhecimentos fundamentais ao crescimento profissional e humano.

Novos associados (Setembro)

*Antonio Borges Leal Comercio (Bepim)
Autoestuf Vesticar Ltda.*

*Antonia Girlene Aureliano Soares da Silva (Cabelos Bonitos)
M. L. C. Rocha de Sousa - ME (Mapa da Moda)*



Lojista

**Informativo da Camara de Dirigentes
Lojistas de Teresina - CDL
Rua Desembargador Freitas, nº 990
Fone: 221-6969 Teresina - PI
Circulação mensal
Diretor-Presidente: Jesus Tajra Filho**

Revisão: Adala Carnib
Edição, redação
e editoração eletrônica:

NH AI

Impresso em Sistema Digital:
HALLEY S.A.
Gráfica e Editora

Diretoras: Lena de Oliveira
Neulza Bangoim
Fone: 222-6133/981-2271

PARCERIA: Banco do Brasil disponibiliza serviços especiais aos lojistas.

Convenio traz maiores beneficios e menores taxas

Ressaltando a importancia da aproximacao entre o Banco do Brasil-BB e os lojistas de Teresina, associados do Servico de Protecao ao Credito - SPC, o presidente da Camara de Dirigentes Lojistas de Teresina - CDL, Jesus Tajra, promoveu a reuniao do dia 14 de agosto Ultimo, ocorrida na sede da entidade e que contou com a presenca de membros da diretoria da CDL e representantes de diversas agencias do BB em Teresina.

O encontro serviu para formalizar a assinatura do convenio entre o BB e os associados ao SPC, que



Agenda:
Banco se compromete a analisar com prioridade as propostas apresentadas pelos associados do SPC

possibilita aos lojistas a utilizacao de servicos especiais oferecidos pelo banco, com taxas abaixo das praticadas para o mercado de modo geral.

O representante da Superintendencia Estadual do Piaui" do BB nesse acordo, Francisco Xavier Rodrigues, explicou na ocasio,

que pelo convenio, o Banco se compromete a analisar com prioridade as propostas apresentadas pelos associados ou afiliados da CDL de Teresina, nas linhas de credito referentes a antecipacao de credito ao lojista, desconto de cheques e BB Giro Rapido.

O destaque do convenio, de

acordo com Xavier, esta nas taxas aplicadas, que foram fixadas em valores enxutos, significando uma vantagem ao lojista. Para a antecipacao de credito e o desconto de cheques, por exemplo, essa taxa e de 1,95% ao mes, enquanto que credito fixo para emprestimo do BB Giro Rapido° podera ser parcelado de acordo com a TR + 1,95% ao mes.

ANTECIPACAO

Uma boa forma de gerar maior mimero de vendas sem perder liquidez a utilizar-se de instrumentos importantes como cartao de credito e cheques pre-datados que, atraves do convenio firmado pela CDL de Teresina e o BB, podem ter seus creditos pagos de forma antecipada.

Os valores liquidados das faturas decorrentes de vendas efetuadas com cartao de credito VISA dos estabelecimentos que tenham ou passem a ter o BB como domicilio bancario, podem ser antecipados mediante o contrato de abertura de credito em conta corrente, sendo descontados os encargos financeiros relativos à operacao.

Já para os descontos de cheques, serão aceitos todos os que forem emitidos por terceiros e contra qualquer instituicao financeira do pais, so que custodiados exclusivamente pelo B13. Nesse caso, não serão validos os cheques emitidos por empresas pertencentes ao mesmo grupo daquela que estiver propondo a custodia ou, ainda, de seus socios e dirigentes.

Os encargos financeiros e os prazos das operacoes seguem determinacoes do Banco do Brasil.



Xavier Rodrigues:
"O destaque do convenio esta nas taxers aplicadas, fixadas em valores enxutos"

proposta do banco, o credito para essa operacao e pre-aprovado, com base no risco e limite de credito estabelecido para o cliente. A utilizacao desse credito fica por conta dos interesses e necessidades do proprio cliente, que tem a possibilidade de reutilizacao após ter amortizado a 3ª parcela do valor do emprestimo contratado inicialmente.

CADASTRO

E importante lembrar que todas as operacoes contempladas no convenio entre CDL e BB, seguem a rotina normal determinada pelo Banco Central para que sejam levadas a pratica. Assim, as empresas que quiserem fazer use de algum desses beneficios não podem ter qualquer tipo de restricao em seus cadastros.

Para conseguir as informacoes detalhadas sobre as particularidades de cada operacao e como elas poderem adequar-se melhor as condicoes especificas da sua empresa, os lojistas podem procurar os gerentes das agencias do BB, que eles estão abertos a prestar todos os esclarecimentos.

Para os dirigentes da CDL, a parceria entre o BB e a entidade reforca o seu proposito de promover a todos os associados do SPC, novas alternativas para incrementar os negocios, viabilizando meios seguros e confiaveis de valorizar o patrimonio de cada lojista.

EMPRESTIMO

Com a finalidade maior de atender o segmento de micros e pequenas empresas no que se refere ao novo conceito de massificacao e automatizacao nas concessoes de credito destinado ao suprimento das necessidades de capital de giro, o Banco do Brasil lancou o BB Giro Rapido.

No convenio firmado com a CDL de Teresina, o banco propõe-se a analisar com total atencao e de forma prioritaria as propostas de lojistas interessados em contar com esta modalidade de emprestimos, que inclui uma parcela na forma de credito fixo e outra em forma de credito rotativo (Cheque Ouro Empresarial).

De acordo com a

0 credito para emprestimo é pre-aprovado, com base no risco e limite de credito estabelecido para o cliente

CNDL em nova fase

Brasilia agora é a cidade sede da Confederação Nacional de Dirigentes Lojistas - CNDL, que transferiu-se de São Paulo para a Capital Federal, inaugurando uma nova e importante fase no movimento lojista.

A inauguração da nova sede aconteceu durante um coquetel, que reuniu diretores da entidade, distritais, presidentes de Federações e ex-presidentes da CNDL. O encontro ocorreu no dia 09 de agosto, depois que foram decididas as mudanças do estatuto da Confederação.

De acordo com o presidente da CNDL, Carlos Stapp, a sua instalação em Brasília é muito importante, porque "Vivemos um novo tempo, estamos marcando posição dentro da Capital Federal, onde são decididas todas as questões de relevância que afetam a nossa entidade e os nossos negócios", declarou.

A estrutura da CNDL, em Brasília, está disponibilizada ao acesso de todos que fazem o movimento lojista, conforme colocou o presidente Stapp. Ele falou aos presentes que, assim, o movimento lojista vai ficar cada vez mais fortalecido.

Carlos Stapp:
"Vivemos um novo tempo, marcando posição dentro da Capital Federal"

A nova sede da Confederação possui oito salas e um auditorio para 50 pessoas e localiza-se em uma área nobre da capital, no Setor de Rádio e TV

Para os dirigentes lojistas de todo o Brasil, a mudança da CNDL para Brasília significa um avanço no crescimento da representatividade para o seu setor, já que a proximidade com o Congresso Nacional fortalece as relações com o legislativo. Este é o pensamento de dirigentes, como Milton Reis, ex-presidente da CNDL, que considera necessária a preparação de lojistas brasileiros para atuarem como representantes próprios do setor dentro do Congresso.

A opinião geral é de que, com

a nova sede instalada próximo do poder público e do centro das decisões financeiras mais importantes do país, os lojistas possam ter voz e atuar de forma mais presente nos processos de elaboração das leis, e não depois que tudo já tiver sido decidido.



Samira

Paulistana oficializa a fundacao de sua CDL

A mais nova Camara de Dirigentes lojistas fundada no Piaui ja nasceu com muita forca, representada pela vitalidade de seus 53 associados.

A CDL de Paulistana, municipio localizado na regido Sul do Estado, teve sua primeira diretoria empossada, no ultimo dia 19 de agosto.

Reunidos coin as maiores personalidades da regido, os lojistas de Paulistana oficializaram a fundacao de sua CDL, trazendo como

presidente Eliomar Cavalcante de Amorim.

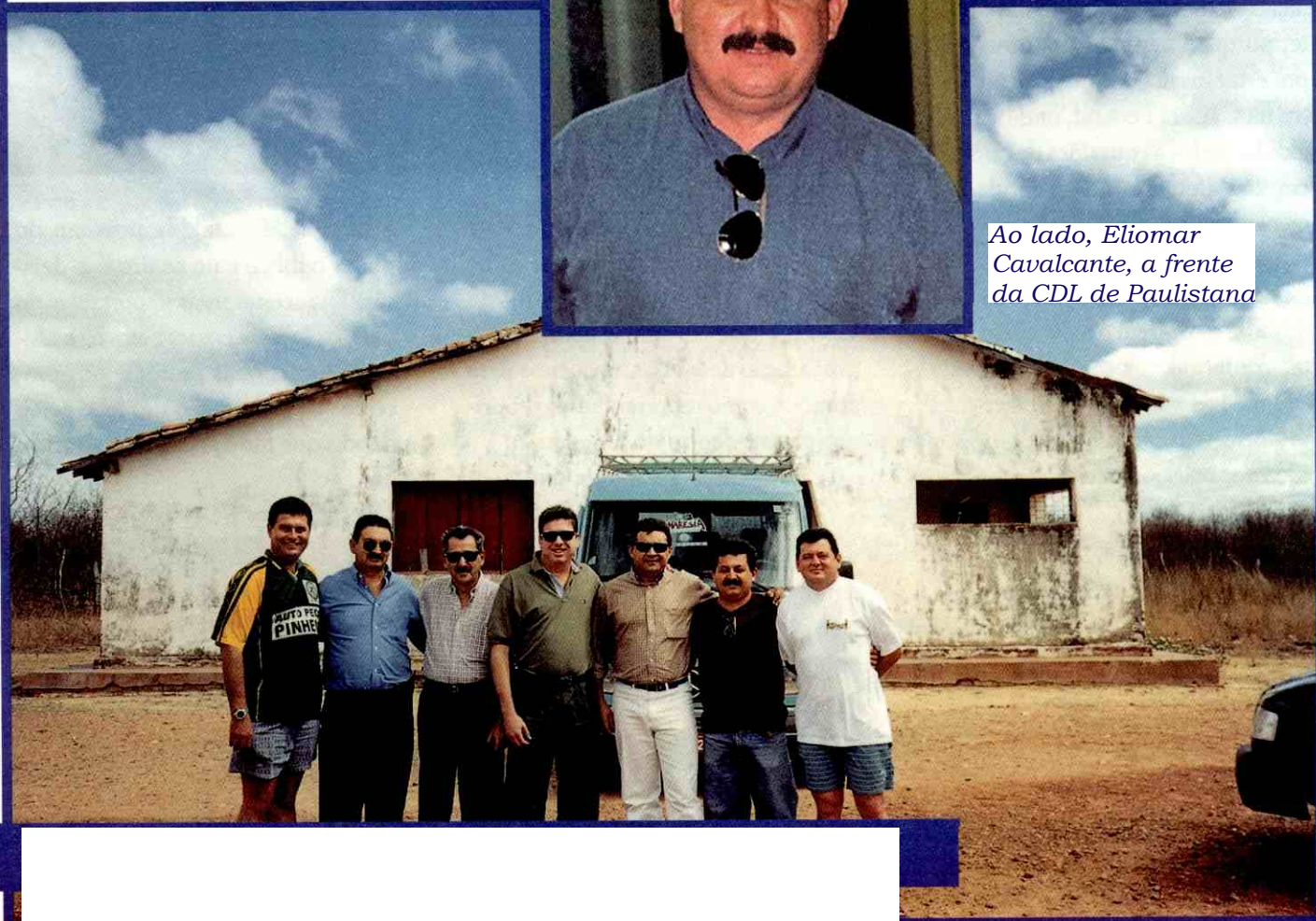
O empresario Ulysses Moraes, presidente da Federacao das Camaras de Dirigentes Lojistas do Piaui-FCDL-PI, participou da solenidade, acompanhado do assessor executivo da entidade, Adala Carnib, que representou a CDL de Teresina.

De Picos, compareceram o presidente da CDL local, Jose Rivaldo e o dirigente lojista, empresario Edson Rocha.

O prefeito de Paulistana, Luis Filho, prestigiou o ato de fundacao da CDL de sua cidade, demonstrando apoio aos empresarios, que receberam, ainda, a pre-



Ao lado, Eliomar Cavalcante, a frente da CDL de Paulistana



senca do paroco local, Padre GregOrio, e de representantes do Banco do Brasil e do Banco do Nordeste.

Corn a fundacao da CDL de Paulistana, o Piaui passa a ter, agora, onze Camaras em sua Federacao, o que representa urn marco importante na caminhada pelo crescimento do movimento lojista no Estado. de acordo corn o presidente da FCDL-PI, Ulysses Moraes, as metas de interiorizacao das agó es da entidade estao em andamento, corn as conversas para fundacao de novas entidades em cidades importantes do Piaui, sendo que ainda este ano devrao ser

"Corn a fundacao da CDL de Paulistana, o Piaui passa a ter onze Ciimaras em sua Federacii o."



inauguradas mais duas CDLs no interior no Estado.

A movimentacao para aderir ao movimento lojista organizado esta demonstrando crescimento em muitas cidades. O exemplo de Paulistana serve

para estimular o surgimento de novas CDLs, ja que como pode ser observado naquela cidade, corn a criacao da Camara os empresarios conseguiram formar urn grupo mais coeso e de maior representatividade, sendo mais facil, agora, promover condiciies mais favoraveis para viabilizar o desenvolvimento da categoria.

A participacao dos representantes dos setores chaves da sociedade na solenidade de posse, reforca a importancia que o setor lojista tern na cidade. Por isso, a organizacao desses empresarios torna-se tao marcante, afinal, a atraves da sua atividade que chega grande parte das melhorias de condicoes de vida da populacao.



O presidente da FCDL saticia os diretores da nova CDL

DROGARIAS PIAUI
Ar/3474: rif
800-1414

Rua 7 de Setembro, 100 - sul
221-4232
Rua Coelho de Resende, 310
222-6836
Rua Rui Barbosa 68 - sul
221-5002
Av N.Senhora de Fatima
232-4410
Pabx: **223-1844 / 223-1132**

**Uma Farmacia
Dentro de Casa**

RECEBEMOS TODOS OS CARTOES DE CREDITO E CHEQUE PRE-DATADO

Uma historia de sucesso construida corn lucidez e sensibilidade

Simplicidade, franqueza e muito senso de humanidade silo características que marcam a personalidade e o estilo de vida de Jose Alves de Souza Neto, nosso entrevistado nesta edicció.

Acumulando uma experiencia de quase 54 anos de atividades ligadas ao setor comercial, Jose Neto comanda, hoje, quatro lojas, que empregam 148 pessoas e comercializam uma variedade grande de produtos, tanto no atacado quanto no varejo.

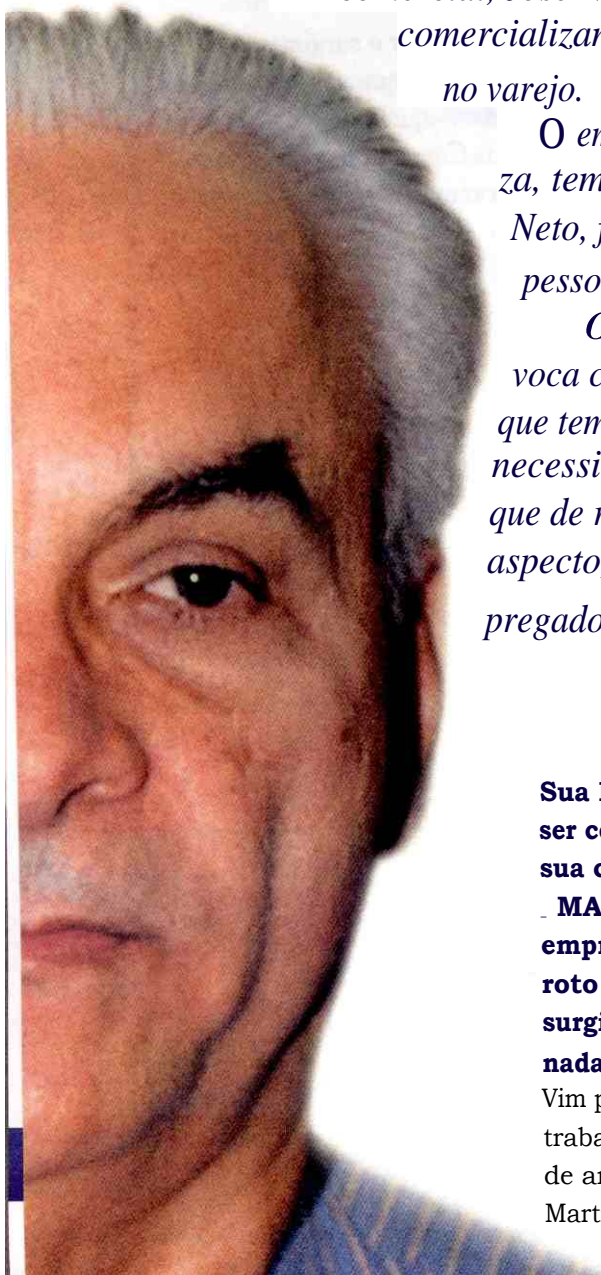
O empresirio é casado corn Maria Esperanca Evangelista de Souza, tem cinco filhos e seis netos, que, de acordo corn o proprio Jose Neto, formam uma familia ajustada e que é base para suas realizacoes pessoais e profissionais.

O empresdrio é conhecido por sua viscio sempre lacida, que provoca comentdrios objetivos e criticas conscientes sobre os caminhos que tem percorrido o comercio lojista em Teresina nos Ultimos anos e as necessidades de mudancas para tornci-lo, novamente, uma atividade que de retorno positivo aos que trabalham no ramo, destacando-se nesse aspecto, a sua preocupactio corn a grande massa de trabalhadores empregados, que depende do comercio para viver.

Sua histeria como lojista comeca a ser contada ha muitos anos, ainda em sua cidade natal Sao Joao dos Patos MA, quando teve o seu primeiro emprego no comercio, ainda urn garoto de 14 anos. Em que momento surgiu o empreserio lojista nesta jornada?

Vim para Teresina corn 17 anos e aqui fui trabalhar como vendedor em uma firma de artigos para presentes, a Edilberto Martins, onde fiquei durante seis meses.

Isso era 1946 e já no ano seguinte comeci a trabalhar em uma loja chamada "A Fortaleza", localizada na Praca Rio Branco. No ano seguinte, passei a ser funcionario de Tomaz Tajra e Cia., que estava inaugurando uma nova loja, "A Mariposa", que funcionava no mesmo local onde estava instalada a Lobris. Deixei essa empresa em 1952 para trabalhar em escritOrio de representacoes, passando em 1954 a ser proprietario de meu escritorio que mantive ate 1967, como iinica



atividade, até que por influência de uma grande marca de linhas, da qual eu era o representante, abri minha primeira loja: a "Casa das Linhas", que foi a origem da firma Jose Alves Neto e Cia., que administra quatro pontos de vendas, localizados no centro e no bairro do Jockey.

Hoje o seu ramo de atividade se expandiu bastante, abrindo-se para uma maior diversidade de produtos. Por que o senhor optou por essa forma de crescimento?

Porque o mercado exigiu. As mudanças que iam acontecendo faziam com que nós tivéssemos que ir nos adaptando.

Que mudanças foram essas?

A globalização, por exemplo, fez com que o comerciante pequeno perdesse terreno na competição com as grandes redes, então nosso cliente de atacado, que era a maior fatia de nosso volume de negócios, foi desaparecendo, perdendo espaço para as grandes redes de supermercado e daí tivemos que voltar a incrementar o varejo e com isso foi preciso ampliar a diversidade de produtos para garantir uma certa margem de segurança na manutenção do volume das vendas.

Como o senhor analisa as mudanças econômicas provocadas pelo real com relação a atividade lojista?

O Real só foi born no começo. Lá em 94, porque depois só diminuiu o poder aquisitivo e tirou da classe média, principalmente, a capacidade de comprar e mesmo de pagar suas contas. Para o comércio foi

muito ruim, e claro. Somente aquelas empresas que trabalham com produtos bem baratos, voltados para a classe menos favorecida, e que estão tendo algum ganho, até porque nas classes mais baixas, estão os melhores pagadores.

Como fazer para manter-se vivo em um mercado competitivo e trabalhando com produtos de consumo da classe média?

Com um excelente atendimento, operando margens de lucros bem pequenas e oferecendo prazos de pagamento. Além disso, é preciso ter opções como produtos variados e estar situado em pontos diferentes, porque o centro da cidade está tornando-se cada dia menos atrativo para os consumidores.

O movimento no Jockey não é nenhuma maravilha, mas a importância de ter a loja ali, porque muita gente já não quer ir ao centro por causa das péssimas condições em que a área se encontra.

O senhor tem alguma ideia de como poderia ser revertida essa situação ruim do centro?

Acho que é preciso que seja construído o shopping dos camelos e o mais rápido possível. Só assim poderemos ter novamente o fluxo de pessoas transitando pelo centro. Além disso, falta segurança e limpeza na área e se continuar assim nem o próprio camelo vai poder ficar estabelecido mais nas ruas, porque nem ele vai conseguir clientela para vender suas mercadorias. Com isso



"É preciso ter opções como produtos variados e estar situados em pontos de vendas diferentes."

O senhor mantém sua loja no Jockey. Como o senhor analisa

o movimento nesse tipo de comércio de bairro e o que o senhor acha que aconteceu com o mercado com a entrada dos shoppings?

Não há dúvida que a clientela ficou espalhada e isso, pelo menos até agora, não tem sido born para ninguém.

perde todo mundo, porque até mesmo a economia informal sofre com a falta de infra-estrutura. Imagine o lojista que paga impostos altíssimos, já que não sei como é possível, o centro é considerado uma zona nobre. Por isso e que estão sendo fechadas cada vez mais lojas na cidade.

O senhor citou os impostos como um dos dificultadores

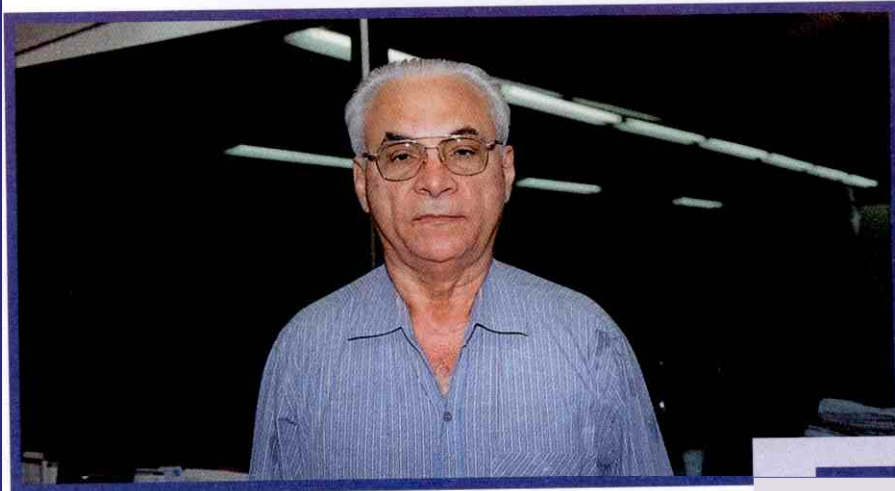
para o desenvolvimento da atividade lojista formal. Como essa dificuldade ocorre na prática e o que o senhor sugere como forma de resolver o problema?

A carga é muito alta e o que acontece é que no desespero de não conseguir pagar tudo, alguns pequenos empresários seguem o exemplo de sonegadores e aí acabam por quebrar e quebram devendo o fisco. Resultado: perda para todos. Se a carga fosse mais aceitável, to-

forma de atendimento. Imagine em uma loja de tecidos, onde é comum o cliente escolher as peças, pegar a nota de conferência e antes de pagar desistir da compra, deixando a mercadoria na loja. Pois bem, com o cupom fiscal essa conferência acaba e o lojista que fique louco no final do dia para conferir o que foi realmente vendido. Isso ainda vai dar muita confusão, porque supermercado, loja de auto-atendimento, tudo bem, mas outras lojas não podem prescindir dessa conferência.

suas quase cinco décadas como dirigente lojista?

Eu me considero um homem feliz e acho que bem sucedido, mas acredito que se tivesse que voltar no tempo não trocaria minha vida de representante pela de lojista. Em primeiro lugar porque acho que o comércio é feito de pessoas e eu sou muito ligado em gente. Não consigo acompanhar esse mercado competitivo, selvagem, que exige que o empresário seja rígido e leve em conta o profissionalismo e a produtividade acima de tudo. Até hoje sofro quando sou forçado a demitir algum funcionário. Não lido bem com isso, assim como me desestimo com a concorrência desleal que existe atualmente. Antes as coisas eram mais claras e a humanidade era mais importante. Por isso, se me perguntassem se começaria tudo da mesma forma, eu diria que não.



dos pagariam e a arrecadação seria melhor. Em resumo, quanto mais racional a cobrança maior o volume pago, porque o empresário não quer ser desonesto, mas muitas vezes ele não consegue pagar o alto custo de manter uma empresa em atividade.

Como o senhor acha que a burocracia do poder público interfere na atividade empresarial?

Na maior parte das vezes atrapalhando, porque aparecem umas decisões que não tem nada a ver com a realidade do dia-a-dia do lojista. Por exemplo, o Estado está forçando a entrada de Emissor de Cupom Fiscal, mas isso não pode ser feito de uma forma generalizada, porque cada tipo de loja tem uma

O senhor sempre manteve uma postura muito firme com relação aos assuntos do comércio lojista. Como tem sido sua participação no movimento?

Nunca me mantive distante das entidades de classe. Numa época, inclusive, em que o Sindilojas só tinha oito associados eu era um deles. Acredito que a categoria deveria ser mais unida, porque fica cada um preocupado com o seu assunto pessoal, sua loja e as questões do setor ficam deixadas de lado. O sindicato dos empregados se fortalece porque eles trabalham unidos, enquanto que nós precisamos nos aproximar mais.

Como o senhor analisa essas

"Hoje, eu não deixaria a minha atividade, pois já é parte da minha vida."

Mas essa sua postura tem trazido algumas compensações. É verdade que a sua empresa nunca teve uma queixa trabalhista?

Isso é um motivo de grande orgulho e alegria, porque vejo que a nossa atitude de tratar com respeito aos funcionários vale a pena. Hoje, eu não deixaria mais a minha atividade, porque já é parte da minha vida, mas, principalmente, porque existem centenas de pessoas que trabalham conosco e que dependem da nossa sobrevivência como empresa para manter suas famílias bem assistidas. Essa é uma das maiores razões para continuar seguindo nessa luta difícil que é ser lojista no Brasil.

PREMIOS: Sorteios atraem consumidores e aumentam vendas.

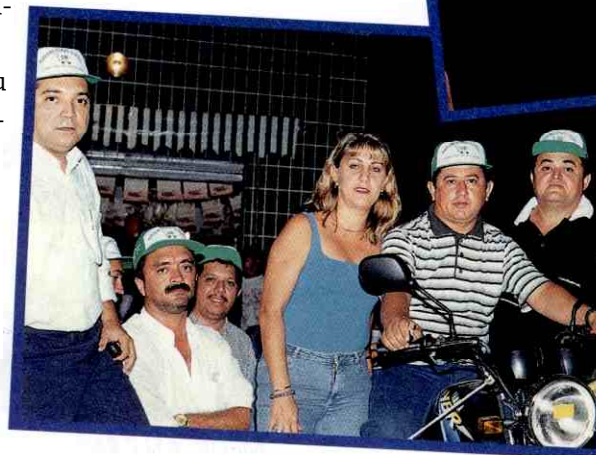
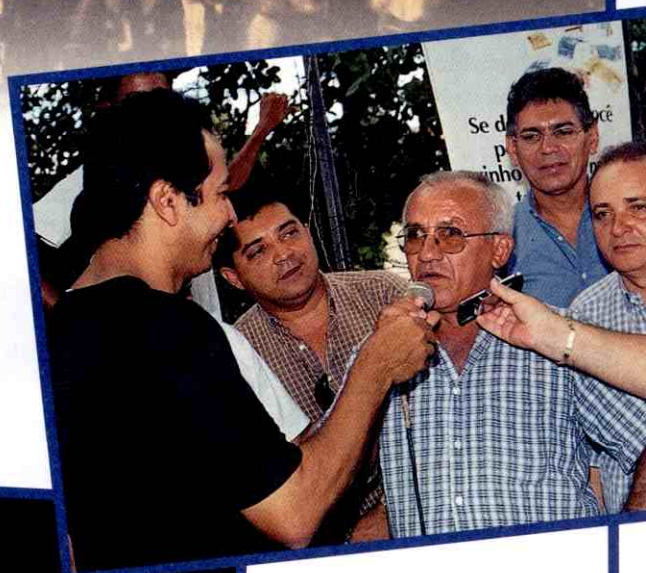
Comércio de Picos lucra com campanha promocional

A campanha "Picos di Sorte" deste ano foi, novamente, urn enorme sucesso, reunindo lojistas, patrocinadores e urn paha) animado que movimentou o comercio local e fez a festa durante os sorteios dos premios.

O presidente da CDL de Picos, Jose Rivaldo participou ativamente de todos os momentos de realizacao da campanha, que contou corn o apoio de patrocinadores importantes como Banco do Brasil, Armazem Nordeste, Cafe Leandro, Tropicgaz, Francar Veiculos, Yamaha Motos e Prefeitura Municipal de Picos.

A campanha, que aconteceu de 06 de maio a 02 de julho, premiou dezenas de pessoas corn TVs, eltrodomesticos, bicicletas, moto e automovel zero quilometro.

O LOJISTA traz a relacao dos vencedores e mostra os registros dos dois sorteios realizados nos dias 28 de maio e no encerramento da campanha.



Contemplados:
Francisco Hamilton (acima), fala da alegria de ganhar o Fiesta OKm; Ao ludo, Jotio de Deus Souza Leal recebe a moto, na presença do presidente da CDL de Picos, Jose Rivaldo.



O mundo em suas mAos

**Pegas para montagem
Bijouterias prontas
Artigos para carnaval
Presentes e brinquedos**

Obs: Pregos especiais para revendedores

Rua Rui Barbosa, 56 - S Loja - 8 Fone: 221_8070 Fax: 221_7452 Teresina

Contemplados na promoção "Picos da Sorte"

Jose Belarmino da Silva Filho comprou no Supermercado Dular e ganhou um fogão de seis bocas;

Josefa Luziade Souza (Nenzinha) comprou na Drograria Nossa Senhora das Graças e ganhou um fogão de seis bocas;

Maristela Gomes de Araujo comprou na Riveliny-Picos e ganhou uma geladeira;

Jose Siivio do Nascimento comprou na Farmavida e ganhou um videocassete;

Jose Iranildo M. Santana comprou na Oticas Rivelyni e ganhou uma bicicleta;

Edivaldo G.H. Ferreira comprou no Armazem Paraiba e ganhou uma bicicleta;

Kessy Jones da Silva comprou no Feirido Nordeste e ganhou uma TV 20";

Joao de Deus Souza Leal comprou



no Mercadinho O Bebel e ganhou uma moto;

Eliete Borges da Silva Santos comprou no Feirido Nordeste e ganhou uma TV 20";

Edmilson Frutuoso Sobrinho comprou no Feirido Nordeste e ganhou uma TV 20";

Francisco Hamilton de Souza comprou na Nordeste Bebidas e ganhou um Fiesta 0Km.



A vendedora **Valdelia** da Nordeste Bebidas, ganhou uma TV 20" por ter feito a venda que resultou na premiação do Fiesta, enquanto que a loja contemplada com um computador foi a **Moto Moura**.

Antes de fechar um plano empresarial é bom consultar o MEDPLAN

MEDPLAN empresarial é mais negócio

para as empresas, porque os planos e preços são ajustáveis a cada necessidade. Além disso, soma-se a experiência do MEDPLAN que atende de pequenas empresas a grandes empresas, com altos índices de satisfação.

É mais saúde para seus funcionários

Garante consultas e exames sem limites, internações, inclusive em UTI. Mais que isso, o MEDPLAN conta com dois pronto-socorros privados e ampla rede credenciada.

É mais vantagem

PROGRAMA EMPRESA SAUVAEL

Medicina Preventiva e Medicina do Trabalho PCMSO que previne doenças e acidentes de trabalho através de palestras e campanhas educacionais.

MEDICAMENTOS MAIS BARATOS

Desconto de até 40% (quarenta por cento) em medicamentos na farmácia do MEDPLAN (ALO FARMACIA : 226-2424).

URGENCIA NACIONAL ABRAMGE

Usuários do MEDPLAN estando fora de seus domicílios, contam com ampla rede nacional de atendimento nos casos de urgência e emergência. Ligue grátis (24:00 hs): 0800-127511



MEDPLAN DENTAL

Um plano odontológico completo, criado para cuidar da sua saúde bucal e garantir o sorriso de toda a família.

MAIOR FIDELIDADE DOS FUNCIONÁRIOS COM A EMPRESA

É mais saúde para a sua empresa

Você escolhe um plano específico de acordo com a sua necessidade.

rr=dplan®

Rua Coelho Rodrigues, 1921
Teresina - Piauí

e-mail: medplan@redespectrum.com.br

(86)221-8888